

FEBRUAR
2022

*Das Wirtschaftsmagazin
von Rödl & Partner*

ENTRE PRENEUR

KONZERNSTRUKTUREN IM MITTELSTAND





Interview mit Dr. Hans Weggenmann <i>Konzernstrukturen – Normalität in Familienunternehmen</i>	4
Rechtsberatung <i>Zeit für Verschlinkung – Konzernstrukturen im Mittelstand</i>	8
Steuerberatung <i>Strukturierung in internationalen Konzernen – Neuerungen nach dem KöMoG</i>	16
Business Process Outsourcing <i>Steuroptimale Rechtsformwahl – Was Unternehmen beachten müssen</i> <i>Kapitalertragsteuer – Dauerüberzahlerbescheinigung</i>	24
Unternehmens- und IT-Beratung <i>IT-Komplexität beherrschen – Wie ERP-Systeme helfen (und wann nicht)</i> <i>Datenharmonisierung – Erfolgsfaktor in Unternehmen mit heterogenen IT-Systemen oder Standorten</i>	32
Wirtschaftsprüfung <i>IFRS im Mittelstand – Chancen der Anwendung nutzen und Potenziale eröffnen</i>	40
Gastkommentar von Prof. Dr. Christoph Watrin <i>Auf dem Weg zu einer globalen Mindeststeuer auf Unternehmensgewinne</i>	48
Einblicke <i>Einmaleins der Rechtsformwahl</i>	52



„Die Struktur des eigenen Konzerns sollte schlank gehalten werden. Denn jede weitere Gesellschaft erhöht die Kosten und letztlich die Fehleranfälligkeit von Prozessen und Informationsflüssen.“
Patrick Satzinger und Frederic Wolff

„Die Streichung des §1 Abs. 2 UmwStG a.F. und §12 Abs. 2 KStG a.F. tragen der Globalisierung und Internationalisierung von unternehmerischen Aktivitäten Rechnung.“

Dr. Susanne Kölbl

„Als Unternehmen auf dem Sprung an den Kapitalmarkt, auf Wachstumskurs oder mit internationaler Ausrichtung empfiehlt es sich, die Möglichkeit einer freiwilligen Bilanzierung nach IFRS frühzeitig zu prüfen.“

Dr. Christian Maier und Christian Mehnert

„Die Wahl der optimalen Rechtsform beeinflusst maßgeblich die Gesamtsteuerbelastung und damit den unternehmerischen Erfolg.“
Andreas Brunnhübner

„Bei der nahtlosen Digitalisierung von Geschäftsprozessen wird die Harmonisierung der zu transferierenden Informationen gern unterschätzt.“

Uwe Heinz und Dorota Heinz

Konzernstrukturen

Normalität in Familienunternehmen

Dr. Hans Weggenmann antwortet



Konzern und Mittelstand gelten häufig als Antipoden und oft heißt es: „Konzern oder Mittelstand?“ Warum sind so viele Mittelständler als Konzerne strukturiert?

Zunächst einmal sind beide Begriffe durchaus interpretierbar bzw. unterschiedlichen Deutungen zugänglich. Mit dem Begriff „Konzern“ wird u. a. eine stark zentrierte und vielleicht auch hierarchische Organisationsstruktur verbunden, während man den Mittelstand umgekehrt organisatorisch für „lean“ hält. Abstrahiert man von dem Verständnis und verbindet mit Konzern lediglich eine Obergesellschaft, die mehr als eine Unternehmensbeteiligung (Tochtergesellschaft) hält, dann finden sich in der Tat eine Reihe von Konzernstrukturen auch im Mittelstand. Gute Gründe dafür lassen sich zahlreich anführen. Sie reichen von der Spartenbildung über die Haftungsabschottung bis zur steuerlichen Optimierung von Unternehmensstrukturen.

Welche Vorteile hat eine Konzernstruktur?

Konzernstrukturen oder auch Teilkonzerne kann man allgemein als Sammelposten begreifen. So lassen sich in Zwischengesellschaften Beteiligungen verwalten und dabei steuerliche Vorteile nutzen. Im innerdeutschen Steuerrecht lässt sich eine Verlustverrechnung zwischen Schwestergesellschaften erreichen. Für Veräußerungsgewinne und Dividendenerträge hält das Körperschaftsteuerrecht ab einer bestimmten Beteiligungshöhe weitgehende Steuerbefreiungen bereit. In Abhängigkeit von der ausländischen Rechtsform sind im Internationalen Steuerrecht zudem ebenfalls Steuerbefreiungen möglich und auf Ebene der Gewerbesteuer kann eine Konzernstruktur Abhilfe bei der Besteuerung von Beteiligungserträgen schaffen. Daran lässt sich aber auch erkennen, dass eine Vielzahl von Tochtergesellschaften im In- und Ausland Konzernstrukturen im Mittelstand provoziert – jedenfalls aus steuerlicher Sicht.

Bei international tätigen Unternehmen ist eine Konzernstruktur also Standard. Ist das steuerlich motiviert oder liegen die Gründe dafür eher darin, dass Tochtergesellschaften so besser gesteuert werden können?

Das lässt sich nicht eindeutig beantworten. Viele international tätige Unternehmen führen ihre Tochtergesellschaften längst nicht mehr auf Grundlage gesellschaftsrechtlicher Strukturen, sondern haben sich dafür eigene Sparten- / Divisionsstrukturen geschaffen und setzen aus Compliance-Gründen das 4-Augen-Prinzip mittels Matrixstrukturen konsequent um. Die zuvor genannten steuerlichen Vorteile für den Mittelstand spielen für internationale Großkonzerne nicht allesamt eine Rolle. Oft lässt sich das unternehmerisch Notwendige mit einem dann auch möglich werdenden Steuervorteil verbinden. In vielen Unternehmensstrukturen kann folglich völlig legitim steuerlich gestaltet werden. Gleichwohl wurden unter dem Deckmantel der „Steuergerechtigkeit“ von der internationalen Staatengemeinschaft (OECD / G20), der EU sowie dem deutschen Gesetzgeber viele Anstrengungen unternommen, sog. „unerwünschte steuerliche Incentives“ durch eine Regelungsflut einzudämmen. Inhaltlich geht es um die Gestaltung von Verrechnungspreisen, die Optimierung über Betriebsstätten sowie die Ausnutzung von IP-Boxen und Finanzinstrumenten (Double-Dips / Qualifikationskonflikte). Alle diese im Konzernsteuerrecht gängigen Gestaltungen müssen im Licht der Anti-Steuervermeidungs-Richtlinien der EU (Anti Tax Avoidance Directive; kurz: ATAD) kritisch hinterfragt werden. Hinzu kommt, dass mit dem sog. „Inclusive Framework“ bereits die nächsten signifikanten Änderungen im Internationalen Steuerrecht ins Haus stehen. In dem sog. „Pillar I“ sollen

“Oft lässt sich das unternehmerisch Notwendige mit einem dann auch möglich werdenden Steuervorteil verbinden.”

Besteuerungsrechte ausgeweitet werden, um die digitale Wirtschaft auch ohne unternehmerische Präsenz in einem Land künftig besteuern zu können. Dabei ist „digitale Wirtschaft“ nicht nur auf Amazon, Google & Co. gemünzt, sondern wird sämtliche digitale Geschäftsmodelle betreffen. Pillar II soll umgekehrt für eine Mindestbesteuerung aller weltweit tätigen Konzerne sorgen; zuletzt hatte man sich auf 15 Prozent verständigt.

International stark expandierende Unternehmen weisen oft komplexe, „gewachsene“ Konzernstrukturen auf. Sollten sie regelmäßig verschlankt werden?

Das ist sinnvoll, weil sich Tochtergesellschaften in ihrem Marktumfeld verändern, aber auch die sich verändernden steuerlichen Rahmenbedingungen andere Strukturen erfordern. Oft gehört das zum „Integration-Management“ nach Transaktionen.

Die Abstimmung konzerninterner Verrechnungspreise stellt die Unternehmen im internationalen Kontext vor große Herausforderungen. Wie hoch sind die Risiken, wenn bei der Betriebsprüfung Defizite aufgedeckt werden?

Um es klar zu sagen: sehr groß! Da es den richtigen Verrechnungspreis bekanntlich nicht gibt, ist der Diskussion mit dem Betriebsprüfer Tür und Tor geöffnet. Es ist leider die Regel, dass eine Gegenkorrektur im anderen betroffenen Land unterbleibt, sodass das Risiko einer Doppelbesteuerung hinzuaddiert werden muss. Inhaltlich hat die Finanzverwaltung aufgerüstet und sich betriebswirtschaftlichen Sachverstand hinzugeholt – es muss daher bei der Bewertung von Verrechnungspreisen mit einer klaren Vorstellung des Betriebsprüfers gerechnet werden. In der Betriebsprüfungspraxis ist zudem festzustellen, dass Angemessenheits- und v. a. Sachverhaltsfragen viel häufiger vor den Finanzgerichten geklärt werden müssen.

Welche aktuellen Handlungsfragen sehen Sie für mittelständische Konzerne?

Neue Regulierungsansätze stellen Unternehmen, die als Konzern organisiert sind, immer vor besondere Herausforderungen, weil die konzerninterne Zusammenarbeit häufig kritisch gesehen wird oder einen Anknüpfungspunkt für zusätzliche Pflichten darstellt. Ein gutes Beispiel ist der Datenschutz: Konzerne können durch die Umsetzung der Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in der gemeinschaftlichen Nutzung von Daten blockiert werden. Sie müssen Shared Services unter die Lupe nehmen und ggf. Verarbeitungsverträge mit Geheimhaltungsvereinbarungen abschließen. Vor dem Hintergrund der vorgenannten internationalen steuerlichen Vorschriften müssen mittelständische Konzerne dokumentieren, dass ihre Strukturentscheidungen nicht auf der Erzielung kurzfristiger Steuereffekte beruhen, sondern ein Beitrag zur nachhaltigen Unternehmensführung sind – ihr sind diese Unternehmen als Familienunternehmen in besonderer Weise verbunden. Umgekehrt bieten aber auch die jüngsten Steueränderungen zur Körperschaftsteuroption für Personengesellschaften weitere Handlungsoptionen zur Steueroptimierung.



Dr. Hans Weggenmann

Dr. Hans Weggenmann leitet seit über 10 Jahren die Steuerberatung bei Rödl & Partner. In dieser Zeit hat er die Beratungspraxis in unterschiedlichsten Beratungsfeldern auf- und ausgebaut, sodass in nahezu allen Fachdisziplinen der Steuerberatung ein Angebot zur Verfügung steht – sei es für Transaktionen, Unternehmensnachfolgen, komplexe Umstrukturierungen oder im Bereich der Umsatzsteuer. Die digitale Transformation der Beratungslösungen steht dabei ebenso im Mittelpunkt. Er begleitet eine Vielzahl meist internationaler Steuerstrukturierungen. Namhafte international erfolgreiche Unternehmen und ihre Inhaber schätzen nicht nur seine Unterstützung als „Trusted Advisor“ in steuerlichen, sondern auch in komplexen Fragestellungen.

Zeit für Verschlinkung

Konzernstrukturen im Mittelstand

Von Patrick Satzinger und Frederic Wolff
Rödl & Partner Nürnberg



Der familiär geprägte und geführte, weltweit tätige Mittelstand steht fortlaufend vor der Aufgabe den Aufbau seiner Unternehmensgruppe zu hinterfragen und zu optimieren. Neben steuerlichen spielen v.a. Fragen der Haftungsabschottung, der Compliance bzw. Governance aber auch Kostenerwägungen und Image-Gesichtspunkte eine Rolle. Aktuell ist aus Beratersicht zu beobachten, dass Unternehmensstrukturen vermehrt verschlankt werden. Das geschieht sicherlich z. T. aufgrund wirtschaftlicher Entwicklungen bedingt durch die herrschende

pandemische Lage. Doch auch darüber hinaus kann eine Verschlinkung Vorteile mit sich bringen. Es ist Zeit einen prüfenden Blick auf Entscheidungskriterien für eine (schlanke) Konzernstruktur zu werfen.

Nachfolgende Aspekte, die nicht abschließend zu verstehen sind, müssen dabei bedacht werden:

1. Kosten

Jede juristische Person in Form einer Gesellschaft produziert Kosten. Dennoch werden innerhalb von Konzernen häufig einige inaktive Gesellschaften unterhalten, die weder operativ tätig, noch aus steuerlichen oder haftungsrechtlichen Gesichtspunkten notwendig sind. Solche Gesellschaften produzieren unnötige Kosten, ohne einen positiven Nutzen zu erfüllen. Diese Kosten sind vermeidbar. Eine schlanke Struktur geht in aller Regel mit Kosteneffizienz einher.

2. Haftungsrisiken

Konzernstrukturen werden häufig vor dem Hintergrund der Haftungsabschottung errichtet. Nicht ausschließlich, aber insbesondere innerhalb familiär geführter Unternehmensgruppen sollen die Gesellschafter von etwaigen Haftungsdurchgriffen geschützt werden. Getrennt tätige operative Gesellschaften sollten möglichst unabhängig voneinander strukturiert sein, um die Verlagerung von Haftungsansprüchen oder auch operativen Verlusten auf andere Konzerngesellschaften zu vermeiden. Besonders haftungsträchtige Geschäftsbereiche bzw. das Geschäft mit besonders haftungsträchtigen Regionen, aber auch neue und innovative Geschäftsbereiche, können so auf speziell zu dem Zweck gegründete Gesellschaften ausgelagert werden, um das erfolgreiche Kerngeschäft davon getrennt zu halten. Der gewünschte Grad der Risiko- und Haftungsabschottung bildet häufig die Grenze der Verschlinkung einer bestehenden Konzernstruktur oder gar den Grund für eine Vergrößerung.

3. Compliance, Governance

Die gesetzlich normierten Überwachungsobliegenheiten innerhalb eines Unternehmens steigen zunehmend. Im Konzern beziehen sich Compliance-Pflichten innerhalb der Konzernobergesellschaft nicht nur auf diese Gesellschaft selbst. Vielmehr ist anerkannt, dass sie auch konzernweit wirken.

Compliance- und Governance-Anforderungen sind also durchgehend zu gewährleisten; sie können nicht isoliert betrachtet werden. Insbesondere die operativen Gesellschaften müssen im Einklang mit gesetzlichen Regelungen und Compliance-Pflichten geführt werden. Gerade bei international aufgestellten Unternehmen können unterschiedliche Anforderungen verschiedener nationaler Gesetzgeber zu einer unübersichtlichen und schwer zu überblickenden Regelungslage führen.

Es liegt auf der Hand, dass es innerhalb einer großen, u. U. auch internationalen Konzernstruktur schwieriger ist, die Compliance- oder Governance-Prozesse zu implementieren und stetig zu überwachen. Darüber hinaus sind große Strukturen automatisch trägere Organismen, innerhalb derer es aufwändiger ist, auf neue gesetzliche Entwicklungen und Vorschriften zu reagieren. Schlankere Strukturen hingegen sind leichter zu überwachen und Verstöße können einfacher vermieden werden.



Patrick Satzinger
RECHTSANWALT

+49 911 9193 1621
patrick.satzinger@roedl.com

a) Überwachung der Geschäftsführung

Compliance-Anforderungen treffen überwiegend die Geschäftsführer / Vorstände der Gesellschaften. V. a. in familiär geführten Konzernen werden diese Positionen durch den Konzern hindurch meist durch die Familienmitglieder bzw. Vertrauenspersonen bekleidet. Die Wahl schlanker Strukturen vereinfacht es den Personen, gesetzliche Vorschriften einzuhalten. Doch auch, wenn z. B. die Geschäftsführerpositionen nicht durch Familienmitglieder, sondern externe Dritte besetzt werden, vereinfacht eine optimierte Struktur die Prozesse. Die Geschäftsführerauswahl, aber auch dessen Kontrolle, ist einer der wichtigsten Gesichtspunkte einer funktionierenden Unternehmensgruppe. Nur bei wenigen Gesellschaften gestaltet sich diese Kontrolle leicht.



b) Lieferkettengesetz

Auch vor dem Hintergrund des neuen Lieferkettengesetzes steigen die Compliance-Anforderungen an Unternehmen. Deutsche Unternehmen sind ab 2023 dazu verpflichtet, global für die Achtung von Menschenrechten und Umweltstandards einzustehen. Die Verantwortung der Unternehmen erstreckt sich künftig auf die gesamte Lieferkette. In diesem Sinne gehen die Überwachungspflichten sogar über die Grenze der eigenen Unternehmensgruppe hinaus. Gerade die Kenntniszurechnung von Verstößen externer Zulieferer ist in größeren Strukturen mithin gefährlich. Nachdem Konzernobergesellschaften auch für die Kenntnis ihrer Konzerntöchter einzustehen haben, besteht die Gefahr, dass aufgrund von Informationsdefiziten zwischen den Gesellschaften, Verstöße von Zulieferern nicht unternehmensübergreifend bekannt sind, aber die Kenntnis der Konzernobergesellschaft zugerechnet wird. Unkenntnis schützt in dem Fall nicht vor der Haftung. Je komplexer ein Konzern aufgestellt ist, desto höher ist das Risiko eines Informationsdefizits bzw. der Aufwand es zu vermeiden.

4. Geldwäschegesetz und Transparenzregister

Eine komplexe Unternehmensstruktur wurde in der Vergangenheit mitunter gewählt, um die wahren Beteiligungsverhältnisse innerhalb des Konzerns zu verschleiern. Hin und wieder besteht der Wunsch der hinter einem Unternehmen stehenden Personen, anonym zu bleiben und in keinem öffentlichen Register aufgeführt zu sein. Auf Grundlage des neuen Geldwäschegesetzes ist das durch eine hohe Komplexität der Konzernstruktur nicht gewährleistet. Es ist nicht mehr ratsam, rein aus Gründen der Anonymität eine große und unübersichtliche Konzernstruktur aufrecht zu erhalten.

5. Konzentration von Aufgaben und Kompetenzen

Weniger rechtlicher als unternehmerischer Natur ist die Abwägung, ob (operative) Gesellschaften zusammengefasst werden sollten, um Kompetenzen und Verwaltungsaufgaben zu bündeln und damit Abläufe effizienter zu gestalten. Freilich kann man eine solche Bündelung auch durch die (vertragliche) Verlagerung von Dienstleistungen erreichen, doch auch das hat zu beachtende Vor- und Nachteile.



6. Nachhaltigkeit, Image

Auch gesellschaftliche Entwicklungen spielen eine Rolle, wenn die Verschlinkung der Konzernstruktur erwogen wird. Nachhaltigkeit, Klimaschutz und Regionalität stehen in der gesellschaftlichen Mehrheit zunehmend im Mittelpunkt. Große, unübersichtliche internationale Konzernstrukturen werden mehr und mehr mit Skepsis betrachtet, woran sich nicht zu vernachlässigende Image-Verluste anschließen können. Insbesondere familiengeführte Unternehmensgruppen sind auf ihr positives Image angewiesen, das unbedingt gewahrt werden sollte. Vor dem Hintergrund muss darauf geachtet werden, die eigenen Konzernstruktur mit Bedacht aufzubauen, sie gerade nicht unnötig aufzublähen und – neben rein rechtlichen und steuerlichen Erwägungen – auch die Außenwirkung des Konzerns auf seine Vertragspartner und den Markt im Blick zu haben.

Bitte beachten Sie

Zusammengefasst sollte die Struktur eines Konzerns „so einfach wie möglich“ aber gleichzeitig nur „so komplex wie nötig“ sein. Soweit Geschäftsbereiche nicht aus steuerlichen, haftungsrechtlichen oder unternehmerischen Gründen eine eigene Gesellschaft erfordern, sollte die Struktur des eigenen Konzerns schlank gehalten werden. Denn jede weitere Gesellschaft erhöht die Kosten und letztlich auch die Fehleranfälligkeit von Prozessen und Informationsflüssen.

Aus dem Grund sollte die eigene Unternehmensgruppe regelmäßig auf solche Gesellschaften hin überprüft werden und ggfs. müssen Umstrukturierungen vorgenommen werden. Ergibt eine Prüfung, dass einzelne Gesellschaften überflüssig (geworden) sind, können sie z. B. liquidiert, verkauft und „wegverschmolzen“ werden.

Strukturierung in internationalen Konzernen

Neuerungen nach dem KöMoG

Von Dr. Susanne Kölbl
Rödl & Partner München

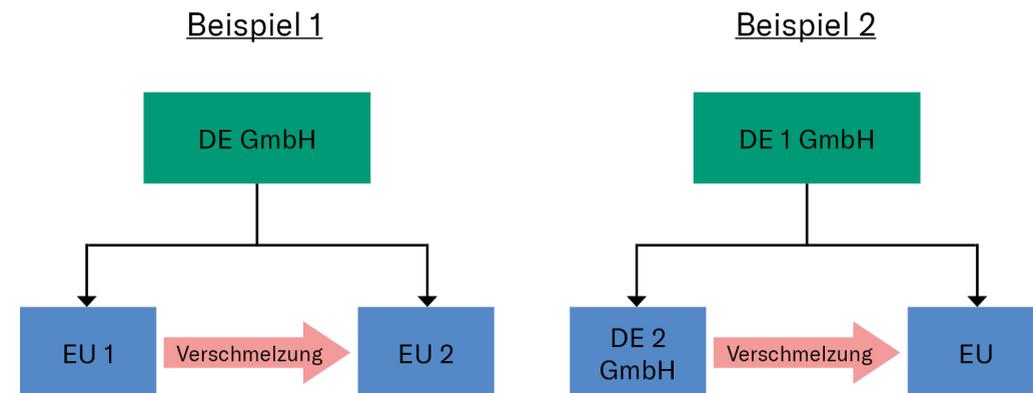
Die Globalisierung von Wertschöpfungsketten sowie die Internationalisierung von unternehmerischen Aktivitäten gewinnen auch außerhalb Europas immer mehr an Bedeutung. Umwandlungen in internationalen Konzernen waren bisher nur innerhalb der EU bzw. des EWR unter Anwendung des deutschen UmwStG steuerneutral möglich, sofern die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt waren. Bei Drittstaatenumwandlungen war das UmwStG nur in wenigen Fällen unmittelbar anwendbar. Durch die Änderungen des Körperschaftsteuermodernisierungsgesetzes (KöMoG) wird die räumliche Beschränkung der §§ 3 bis 19 UmwStG auf EU/EWR-ansässige Gesellschaften aufgehoben, sodass seit dem 1. Januar 2022 auch Drittstaatenumwandlungen steuerneutral unter Anwendung des deutschen UmwStG möglich sind.

Bei Umwandlungen mussten für die Anwendung des UmwStG (§§ 3 bis 19 UmwStG) bisher der sachliche sowie der persönliche Anwendungsbereich (§ 1 Abs. 1 bzw. Abs. 2 UmwStG) erfüllt sein.

Bisherige Regelungen betreffend Umwandlungen:

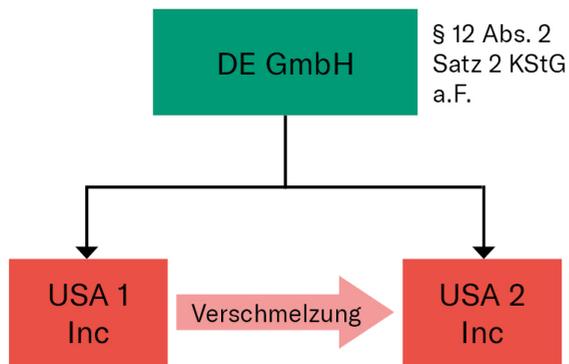
<i>Sachlicher Anwendungsbereich</i> (§ 1 Abs. 1 UmwStG, 2. bis 5. Teil des UmwStG)	<i>Persönlicher Anwendungsbereich</i> (§ 1 Abs. 2 UmwStG a. F.)
<ul style="list-style-type: none"> - Verschmelzung, Auf- oder Abspaltung von Kapitalgesellschaften auf oder in Kapitalgesellschaften sowie Formwechsel in Personengesellschaften nach den Vorschriften des UmwG und vergleichbare ausländische Vorgänge - Umwandlungen i. S. d. § 1 Abs. 2 UmwG und vergleichbare ausländische Vorgänge - Vermögensübertragung i. S. d. § 174 UmwG 	<p>„Doppelte Ansässigkeit“ des übernehmenden und übertragenden Rechtsträgers:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bei Gesellschaften: in der EU / EWR gegründet sowie Sitz und Ort der Geschäftsleitung in EU / EWR - Bei natürlichen Personen: Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt in EU / EWR und keine anderweitige Ansässigkeit nach DBA

In persönlicher Hinsicht waren somit nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 UmwStG a. F. die in den §§ 3 bis 19 UmwStG geregelten Umwandlungen auf EU / EWR-Fälle begrenzt, da die Regelung bei Gesellschaften auf die Gründung innerhalb der EU / des EWR sowie Sitz und Ort der Geschäftsleitung innerhalb der EU / des EWR abstellte (Beispiele 1 und 2).



Bei einer Verschmelzung auf eine natürliche Person war erforderlich, dass sich deren Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt innerhalb der EU / des EWR befand und sie nicht in einem Drittstaat abkommensrechtlich ansässig war (§1 Abs. 2 Nr. 2 UmwStG a. F.). Waren diese Voraussetzungen nicht erfüllt, waren die Regelungen des UmwStG nicht anwendbar, was meist dazu führte, dass die Umwandlung nicht steuerneutral möglich war und die stillen Reserven in den übertragenen Wirtschaftsgütern aufgedeckt und als Veräußerungsgewinne versteuert werden mussten.

Beispiel 3



Zwar gab es mit §12 Abs. 2 KStG a. F. eine Regelung, die bei fehlender persönlicher Anwendbarkeit des UmwStG die Verschmelzung von Körperschaften innerhalb des gleichen Drittstaats mit deutschem Betriebsvermögen auf Ebene der übertragenden Gesellschaft steuerneutral ermöglichte. Gleiches galt auch für deutsche Gesellschafter bei einer Verschmelzung zweier Drittstaatengesellschaften (Beispiel 3).

Gleichwohl waren in der Regelung des §12 Abs. 2 KStG a. F. die zeitliche Rückwirkungsmöglichkeit, grenzüberschreitende Drittstaatenumwandlungen sowie Auf- und Abspaltungen mit Drittstaatenbezug nicht enthalten.

Änderungen bei Drittstaatenumwandlungen durch das KöMoG

Durch die Änderungen im Rahmen des KöMoG wurde die Regelung des §1 Abs. 2 UmwStG a. F. gestrichen. Somit wird der persönliche Anwendungsbereich der §§ 3 bis 19 UmwStG auch auf Gesellschaften und natürliche Personen als übernehmende Rechtsträger mit Ansässigkeit in einem Drittstaat ausgeweitet. Flankiert wird die Streichung des §1 Abs. 2 UmwStG a. F. durch die

Streichung von §12 Abs. 2 KStG a. F. Zu den künftig unter das UmwStG zu subsumierenden Umwandlungen mit Drittstaatenbezug, die bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen steuerneutral möglich sind, zählen somit die folgenden:

- Verschmelzungen sowie Auf- und Abspaltungen von Körperschaften auf Personengesellschaften,
- Verschmelzungen auf natürliche Personen,
- Formwechsel einer Kapital- in eine Personengesellschaft,
- Verschmelzungen sowie Auf- und Abspaltungen von Körperschaften auf andere Körperschaften.

Nicht geändert wurde durch das KöMoG der sachliche Anwendungsbereich des §1 Abs. 1 UmwStG. Mithin ist die Vergleichbarkeit der ausländischen Umwandlungen mit der jeweiligen inländischen Umwandlung bzgl. der einzelnen Kriterien weiterhin strenge Voraussetzung für die Anwendbarkeit des UmwStG. Ferner müssen auch in Drittstaatenkonstellationen die einzelnen Voraussetzungen der umwandlungsrechtlichen Regelungen erfüllt sein, d. h. dass insbesondere das Besteuerungsrecht von Deutschland aufgrund des Umwandlungsvorgangs nicht beschränkt oder ausgeschlossen sein darf.

Der neue §1 UmwStG ist gem. §27 Abs. 18 UmwStG erstmals auf Umwandlungen und Einbringungen anzuwenden, deren Übertragungstichtag nach dem 31. Dezember 2021 liegt. Infolgedessen ist eine zivilrechtlich im Jahr 2022 stattfindende Drittstaatenumwandlung mit steuerlicher Rückwirkung auf den 31. Dezember 2021 nicht möglich, sondern erst auf den 1. Januar 2022. Dementsprechend müsste in dem



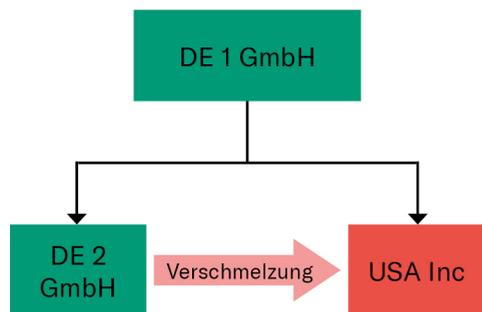
Fall, dass das Wirtschaftsjahr der Drittstaatengesellschaft dem Kalenderjahr entspricht, eine gesonderte Schlussbilanz auf den 1. Januar 2022 erstellt werden.

Spielverderber Gesellschaftsrecht bei grenzüberschreitenden Drittstaatenumwandlungen

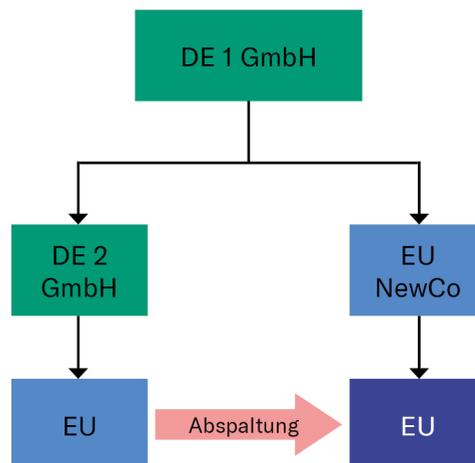
Sofern eine inländische Kapitalgesellschaft bei einer grenzüberschreitenden Umwandlung mit einer Drittstaatengesellschaft als Übertragender oder Übernehmender eingebunden ist, ergeben sich durch die Streichung von §1 Abs. 2 UmwStG a.F. keine Änderungen im Vergleich zum alten Recht. Hintergrund ist, dass die Vorschrift des

§1 Abs. 1 UmwStG den sachlichen Anwendungsbereich der §§3 bis 19 UmwStG grundsätzlich auf solche Umwandlungsvorgänge beschränkt, die abschließend im UmwG geregelt sind.

Beispiel 4



Beispiel 5



Der sachliche Anwendungsbereich des §1 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 UmwStG ist nur eröffnet, wenn eine Verschmelzung nach §2 UmwG bzw. eine Spaltung gemäß §123 Abs. 1 oder 2 UmwG vorliegt oder vergleichbare ausländische Vorgänge gegeben sind. Im grenzüberschreitenden Kontext bietet das UmwG derzeit nur für grenzüberschreitende Verschmelzungen Regelungen in §§122a ff UmwG. Jedoch sind nach §122b Abs. 1 UmwG nur EU / EWR-Gesellschaften als verschmelzungsfähige Gesellschaften erfasst. Somit ist eine grenzüberschreitende Herausverschmelzung auf eine Drittstaatenkapitalgesellschaft (Beispiel 4) gesellschaftsrechtlich nach aktueller Gesetzeslage nicht möglich. Gleiches gilt für die grenzüberschreitende Abspaltung (Beispiel 5), für die es per se an Regelungen im UmwG fehlt. Durch die Streichung des §1 Abs. 2 UmwStG ergibt sich hierdurch leider keine Verbesserung; dazu wären eine Änderung des sachlichen Anwendungsbereichs in §1 Abs. 1 UmwStG oder eine Anpassung der gesellschaftsrechtlichen Regelungen im UmwG erforderlich gewesen.





Dr. Susanne Kölbl

STEUERBERATERIN, DIPLOM-KAUFFRAU

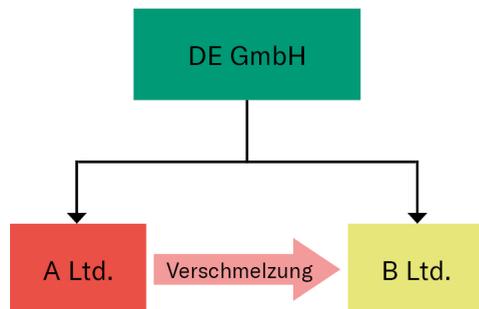
 +49 89 9287 805 53
 susanne.koelbl@roedl.com

Vorteile für Auslands- umwandlungen mit Inlandsbezug

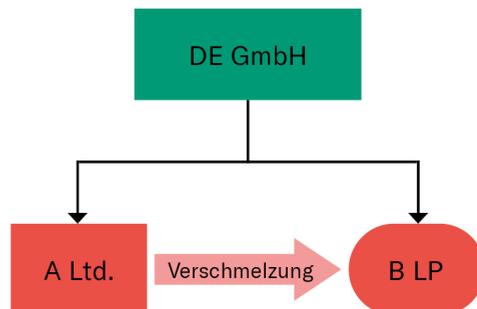
Liegen in Deutschland steuer-
verstrickte Anteile an einer Dritt-
staatengesellschaft vor, ist durch
die Streichung des § 1 Abs. 2
UmwStG a.F. sowie §12 Abs.
2 KStG a.F. eine Verschmelzung
zwischen verschiedenen Dritt-
staaten oder gar zwischen Dritt-
staaten und einem EU / EWR-
Staat möglich (Beispiel 6). Gle-
ches gilt für die Verschmelzung

einer Drittstaatenkapitalgesellschaft
auf eine Drittstaatenpersonengesell-
schaft (Beispiel 7). Voraussetzung
ist, dass die Umwandlung nach dem
jeweiligen nationalen Gesellschafts-
recht der beteiligten Staaten zulässig
ist, ein vergleichbarer ausländischer
Vorgang vorliegt und die jeweiligen
Voraussetzungen der umwandlungs-
steuerrechtlichen Regelungen erfüllt
sind.

Beispiel 6

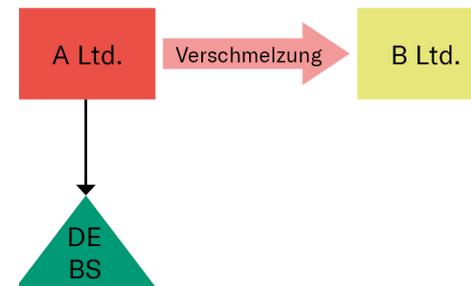


Beispiel 7

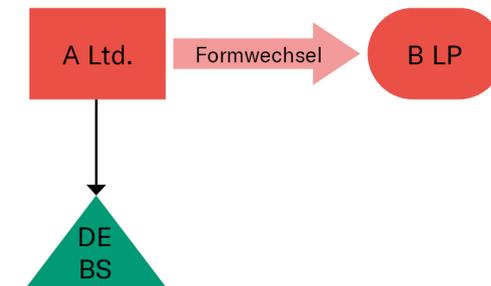


Liegt in Deutschland steuerverstricktes Betriebsvermögen vor, durch das die Drittstaatengesellschaft in Deutschland beschränkt steuerpflichtig ist, ist durch die Streichung des § 1 Abs. 2 UmwStG a.F. sowie des §12 Abs. 2 KStG a.F. eine Verschmelzung zwischen Drittstaatenkapitalgesellschaften des gleichen Staats sowie verschiedener Staaten möglich (Beispiel 8). Das trifft ebenso auf den Formwechsel einer Drittstaatenkapitalgesellschaft in eine Drittstaatenpersonengesellschaft zu (Beispiel 9). Außerdem ist Voraussetzung, dass ein vergleichbarer ausländischer Vorgang vorliegt und die jeweiligen Voraussetzungen der umwandlungssteuerrechtlichen Regelungen erfüllt sind.

Beispiel 8



Beispiel 9



Fazit

Durch die Streichung des §1 Abs. 2 UmwStG a.F. und §12 Abs. 2 KStG a.F. wurden der Globalisierung und Internationalisierung von unternehmerischen Aktivitäten Rechnung getragen, sodass nun Umwandlungen mit Drittstaatenbezug steuerneutral möglich sind. Jedoch bestehen künftig noch Hürden, die eine Drittstaatenumwandlung nicht in jedem Fall steuerneutral ermöglichen (z. B. ausländisches Gesellschaftsrecht, Vergleichbarkeit der ausländischen Umwandlungsvorgänge). Zudem erfolgte durch die Änderungen des KöMoG keine vollständige Globalisierung des UmwStG. So sind Einbringungen und der Anteilstausch (sechster bis achter Teil des UmwStG, §§ 20, 21, 25 UmwStG) weiterhin in Drittstaatenkonstellationen nur beschränkt anwendbar, da der persönliche Anwendungsbereich des UmwStG nicht angepasst wurde.

Steuroptimale Rechtsformwahl

Was Unternehmen beachten müssen

Von Andreas Brunnhübner
Rödl & Partner Nürnberg



Bei einer „steuroptimalen Rechtsformwahl“ denkt man aktuell meist automatisch an fragwürdige Gestaltungen internationaler Konzerne. Allerdings lässt sich gerade bei Auslandsinvestitionen die Gesamtsteuerbelastung ganz legal durch die gewählte Rechtsform beeinflussen. Dafür ist es notwendig, im Vorfeld das Zusammenspiel der beiden relevanten Rechtsordnungen zu vergleichen.

Der Ursprung jeglicher unternehmerischen Tätigkeit ist zwangsläufig mit der Wahl der richtigen Rechtsform verbunden. Die Frage der optimalen Rechtsform stellt sich jedoch ebenfalls für bestehende Unternehmen aufgrund sich verändernder steuerlicher Rahmenbedingungen oder Expansionen ins Ausland durch Neuinvestitionen. Wie die nachfolgende Übersicht zeigt, sind bei einer Strukturierung vielseitige steuerliche Herausforderungen zu beachten.

Steuerliche Herausforderungen

- Nutzung rechtsformspezifischer und internationaler Steuergefälle
- Inanspruchnahme von Steueranreizen (z. B. Fördermittel für bestimmte Branchen)
- Steueroptimierter Gewinntransfer / Dividenden-Routing
- Steuroptimale Exit-Besteuerung
- Steuereffiziente Nachfolgegestaltung
- Vermeidung der Nichtabzugsfähigkeit von Anwendungen

Handlungsalternativen des Unternehmens

- Rechtsformwahl im Inland und Ausland
- Implementierung von Holdinggesellschaften
- Optimale Beteiligungsanbindung und Auswahl der Beteiligungshöhe
- Begründung steuerlicher konsolidierter Gruppen in Deutschland (z. B. Organschaft)

Die steuerlichen Parameter müssen gründlich untersucht und ausgewählt werden. Nur so gelingt es, die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen zu erhalten.

Optimale Rechtsformen für den Mittelstand

Gesellschaftsrechtlich existiert eine Vielzahl von Rechtsformen. Steuerrechtlich lassen sich in Deutschland drei identifizieren: Körperschaft (typischerweise Kapitalgesellschaften), Personengesellschaft und Betriebsstätte. In der Praxis ist festzustellen, dass v. a. mittelständische sowie inhabergeführte Unternehmensgruppen die Obergesellschaft

in der Rechtsform einer Personengesellschaft gewählt haben. Die GmbH & Co. KG hilft, eine persönlich unbeschränkte Haftung von natürlichen Personen zu vermeiden. Das bei dieser Rechtsform geltende Transparenzprinzip ermöglicht, dass der Gewinn der Personengesellschaft den Gesellschaftern anteilig zugerechnet und von ihnen versteuert wird.

Mit dem Gesetz zur Modernisierung des Körperschaftsteuerrechts (kurz: KöMoG) vom 25. Juni 2021 wurde in Deutschland die Möglichkeit einer Option zur Körperschaftsbesteuerung für Personenhandels- und Partnerschaftsgesellschaften eingeführt. Steuerlich wird die optierende Gesellschaft bei Ausübung dieser Option wie eine Kapitalgesellschaft und ihre Gesellschafter wie die nicht persönlich haftenden Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft behandelt. Diese Option konnte erstmals zum Jahr 2022 ausgeübt werden.

Investitionen im Ausland

Besteht in Deutschland eine transparente Besteuerungskonzeption, so kann für eine anstehende Auslandsinvestition die Strukturierung über eine ausländische Personengesellschaft oder eine Betriebsstätte vorteilhaft sein. Besteht zwischen dem ausländischen Staat und Deutschland ein sog. „Doppelbesteuerungsabkommen“ (DBA), werden die im Ausland erzielten Gewinne als Folge der transparenten Besteuerung grundsätzlich als Betriebsstättengewinne im Sinne des Abkommens behandelt. Unter bestimmten abkommensrechtlichen Voraussetzungen kann regelmäßig eine Freistellung der Betriebsstättengewinne in Deutschland erreicht werden. Eine pauschale Empfehlung in welcher Rechtsform Familienunternehmen agieren bzw. ihr Auslandsengagement begründen sollen, kann nicht ausgesprochen werden. Das hängt im Wesentlichen von der tatsächlich ausgeübten Tätigkeit und den im In- und Ausland bestehenden Strukturen ab.



Andreas Brunnhübner

STEUERBERATER

+49 911 9193 1053
andreas.brunnhuebner@roedl.com

Fazit

Die Wahl der optimalen Rechtsform beeinflusst maßgeblich die Gesamtsteuerbelastung und damit den unternehmerischen Erfolg. Unternehmen sind daher gut beraten, sich im Vorfeld einer Investition mit bestehenden Strukturierungsmöglichkeiten auseinanderzusetzen.

Welche Unternehmensstruktur im Einzelfall zum besten Ergebnis führt, muss mithilfe einer individuellen Beratung unter Berücksichtigung der Rechtsordnungen aller beteiligter Staaten entschieden werden. Auch die neue Möglichkeit der Option zur Körperschaftsbesteuerung muss nun bei diesen Überlegungen bedacht werden.



Kapitalertragsteuer

Dauerüberzahlerbescheinigung

Von Gunther Link
Rödl & Partner Nürnberg



Bei einem sog. „Dauerüberzahler“ ist nach Nachweis einer Bescheinigung bei bestimmten Kapitalerträgen kein Steuerabzug vorzunehmen. Ein Gläubiger gilt als Dauerüberzahler, wenn die Kapitalerträge Betriebseinnahmen des Gläubigers sind und die Kapitalertragsteuer bei ihm aufgrund der Art seiner Geschäfte auf Dauer höher wäre als die gesamte festzusetzende Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer.

Grundsätzlich ist bei den meisten Kapitalerträgen ein Steuerabzug i. H. v. 25 Prozent (ggf. zzgl. SolZ und KiSt) durch den Schuldner der Kapitalerträge bzw. durch die auszahlende Stelle vorzunehmen. Der Steuerabzug ist auch dann anzuwenden, wenn die Kapitalerträge beim Gläubiger zu den Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb, selbstständiger Arbeit oder Vermietung und Verpachtung gehören. In bestimmten Fällen wird von dem Steuerabzug allerdings Abstand genommen.

Dauerüberzahler gem. § 44a Abs. 5 EStG

Bei bestimmten Kapitalerträgen, die einem unbeschränkt oder beschränkt einkommensteuer- bzw. körperschaftsteuerpflichtigen Gläubiger zufließen, ist der Steuerabzug nicht vorzunehmen. Das ist der Fall, wenn die Kapitalerträge Betriebseinnahmen des Gläubigers sind und die

Kapitalertragsteuer bei ihm aufgrund der Art seiner Geschäfte auf Dauer höher wäre als die gesamte festzusetzende Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer.

Die entscheidende Voraussetzung, um als Dauerüberzahler zu gelten, liegt also darin, dass eine Überzahlung durch die Art des Geschäfts feststellbar ist. Die Überzahlung muss im Wesen der ausgeübten Tätigkeit liegen. Individuelle Umstände, z. B. schlechte Absatzlage, hohe Verlustvorträge oder Insolvenz sind nicht durch die Art des Geschäfts bedingt und erfüllen deshalb nicht die Voraussetzung. Aus der Art des Geschäfts muss sich eine festzusetzende Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer ergeben, die weniger als der einbehaltene Steuerabzug i. H. v. 25 Prozent beträgt.

Als Dauerüberzahler kommen demnach insbesondere Kapitalgesellschaften in Betracht, die kein operatives Geschäft besitzen, sondern hauptsächlich Dividenden- und Zinseinkünfte bzw. Einkünfte aus der Veräußerung von Beteiligungen erhalten. Das trifft in Konzernstrukturen häufig auf Holdinggesellschaften zu. Die Steuerbefreiung gem. § 8b KStG und die meist niedrigen Zinseinkünfte können dazu führen,

dass die Steuerbelastung aufgrund der Art des Geschäfts unter 25 Prozent bleibt, sodass der Steuerabzug für die Holdinggesellschaft regelmäßig höher wäre als die gesamte festzusetzende Körperschaftsteuer. Bei der späteren Veranlagung wird diese „Überzahlung“ selbstverständlich wieder erstattet, allerdings kann das einige Zeit dauern – daher sind die daraus entstehenden Liquidationsnachteile nicht zu unterschätzen.

Dauerüberzahlerbescheinigung

Damit kein Steuerabzug vorgenommen werden muss, ist durch eine Bescheinigung des für den Gläubiger zuständigen Finanzamts nachzuweisen, dass er als Dauerüberzahler einzustufen ist. Bei der Prüfung für die Ausstellung der Bescheinigung wird auf die Verhältnisse der dem Antrag vorangehenden

drei Veranlagungszeiträume abgestellt. Eine Ausfertigung der Bescheinigung ist jedem zum Steuerabzug Verpflichteten vorzulegen.

Wird die Bescheinigung erst nach dem Steuerabzug vorgelegt, kann der zum Steuerabzug Verpflichtete beantragen, dass die Steueranmeldung geändert wird. Er ist dazu allerdings nicht verpflichtet. Alternativ kann auch bei der folgenden Steueranmeldung die abzuführende Kapitalertragsteuer entsprechend gekürzt werden.



Gunther Link
STEUERBERATER

+49 911 9193 1249
gunther.link@roedl.com

Fazit

Die Dauerüberzahlerbescheinigung ermöglicht es, dass Kapitalerträge bereits ohne Steuerabzug ausgezahlt werden können. Die Erstattung in der folgenden Veranlagung entfällt somit unter Umständen. Dieser Liquidationsvorteil kann z. B. für Investitionen oder andere Wettbewerbsvorteile genutzt werden.



IT-Komplexität beherrschen

Wie ERP-Systeme helfen (und wann nicht)

Von Michael Natterer
Rödl & Partner Nürnberg

Der Mittelstand als Säule der deutschen Wirtschaft ist von unternehmerischem Wachstum geprägt. Stetiger Erfolg führt zu (an-)organischer Entwicklung und so entstehen auch im Mittelstand konzernähnliche Strukturen. IT-Landschaften werden dadurch komplexer, was im Ergebnis zu sinkender Beherrschbarkeit, Reaktionsfähigkeit und notwendiger Entscheidungsunterstützung durch die IT führt. Welche Erwartungen zur Lösung speziell an ERP-Produkte gestellt werden, welche der Erwartungen zutreffen und was zu beachten ist, beschreibt dieser Beitrag.



Mittelständische IT-Landschaften sind komplex

Jahre hinweg gewachsen sind und auf die individuelle Situation im Unternehmen angepasst wurden. Zusätzlich stehen Unternehmen steigenden regulatorischen sowie formalen Anforderungen in Steuer- und Betriebsprüfung gegenüber. Insgesamt nimmt also mit der Unternehmensgröße auch der Aufwand für die IT-Landschaft und deren Nutzung zu.

ERP-Projekte sind mit hohen Erwartungen verknüpft

ERP-Systeme verschiedener Hersteller oder Versionsstände und die unterschiedliche Abbildung gleicher Prozesse sind Gründe für eine hohe IT-Komplexität in Unternehmen. Problematisch stellt sich dar, dass derartige Situationen vergleichsweise rasch entstehen – sei es durch Zukauf von Unternehmen, durch Expansion mit Suche nach „schnellen“ Lösungen oder durch den Wunsch einzelner Funktionsbereiche nach der jeweils optimalen IT-Unterstützung. Hinzu kommt, dass viele ERP-Systeme über

Ein häufig gewählter Weg zur Komplexitätsbeherrschung ist die Investition in ein (neues) ERP-System. Gerade bei Unternehmen, die momentan SAP-Lösungen im Einsatz haben, wird ein Wechsel auf die neue Version SAP S/4HANA durch das absehbare Ende von ERP ECC „unterstützt“.

Die ERP-Modernisierung ist mit hohen Zielen verbunden:

- einer merklichen Beschleunigung der Wertschöpfungs- und Querschnittsprozesse,
- bei weniger (IT-) Aufwand,
- der Bereitstellung moderner Dashboarding- und Reportinglösungen sowie
- der Automatisierung von Abschluss- und Konsolidierungsschritten.

Neue Technologien wie Webfrontends und Maschine Learning befähigen Unternehmen zudem, steuerungs- und entscheidungsrelevante Daten einfacher zu nutzen.

Ohne aktive Gestaltung kein Fortschritt

Moderne ERP-Systeme wie S/4HANA bieten eine leistungsfähige Plattform, um auch komplexe Unternehmensstrukturen abzubilden. Doch ein reines Upgrade bestehender ERP-Lösungen hebt diese Potenziale nicht. Vielmehr gilt es, in Projekten gezielt auf die Abbildung von End-to-End-Prozessen

im Softwarestandard und der Systemkonsolidierungen zu achten. Gleichzeitig kommt der Verbesserung der Datenqualität eine wichtige Bedeutung zu, da nur so fundierte, richtige und zeitgerechte Entscheidungen auf Basis der Daten möglich sind. Die direkte Berücksichtigung von Anforderungen auch aus Querschnittsthemen oder nachgelagerten Prozessen (aktive Steuerfindung, einheitlicher Kontenplan, Reporting) ist außerdem als Erfolgsfaktor zu nennen, um so legale Risiken zu minimieren und Effizienzgewinne zu realisieren.

Um den Gestaltungsaufgaben zu begegnen, eignen sich Neuimplementierungsansätze, wie Green- oder Bluefield. Migrationsprojekte im Brownfield-Ansatz mit nachgelagerter (geplanter) Optimierung erreichen meist nur eine Verbesserung im technischen Bereich und realisieren somit nicht die gewünschten Potenziale.

Michael Natterer

HEAD OF SAP BI & ANALYTICS

+49 911 1807 870

michael.natterer@roedel-consulting.com



Fokussierung und Orchestrierung als Erfolgsfaktor

Allerdings reicht der reine Fokus auf das ERP-System häufig nicht aus, da in einer End-to-End-Prozessbetrachtung das Funktionsspektrum des ERP (operative Prozesse mit mittelfristigem Horizont) schlichter-greifend nicht ausreicht. Es werden weitere Werkzeuge benötigt, wie drei Beispiele zeigen sollen:

- Ein ERP-System ist kein Data-Warehouse-System, in dem Daten mehrerer Quellen oder Detailstufen prozessübergreifend bereitgestellt werden. Nutzen Sie deshalb für Reporting- und Entscheidungswerkzeuge hybride Ansätze aus ERP- und Data-Warehouse-Lösungen.
- Ein ERP-System eignet sich nur bedingt, um Prozesse außerhalb des ERP-Standards abzubilden. Beispiele sind Verrechnungspreisdokumente oder Arbeitsplanfeinplanungen. Nutzen Sie in den Fällen ergänzende Satelliten-Lösungen um das ERP-System gepaart mit einer klaren Datenstrategie.
- Für modul- und bereichsübergreifende Planungsprozesse, die arbeitsteilig, versionsbasiert und automatisiert ablaufen sollen, ist eine gezielte Auswahl der eingesetzten IT-Werkzeuge wichtig.

Fazit

Insgesamt stellen wir also fest, dass ein Wechsel auf ein modernes ERP-System gerade bei heterogenen und gewachsenen Strukturen große Chancen birgt. Sie müssen allerdings als Gesamtunternehmensprojekt mit Prozess- und IT-Projektaufgaben verstanden werden. Auf Basis eines durchgängigen Gesamtprozessdesigns gilt es, IT-Werkzeuge in der Gesamtheit um die ERP-Lösung zu planen und zu entwickeln. Für die Implementierung neuer ERP-Landschaften eignen sich deshalb v. a. Green- oder Bluefield-Ansätze.

Datenharmonisierung

Erfolgsfaktor in Unternehmen mit heterogenen IT-Systemen oder Standorten

*Von Uwe Heinz und Dorota Heinz
Rödl & Partner Bamberg & Ulm*

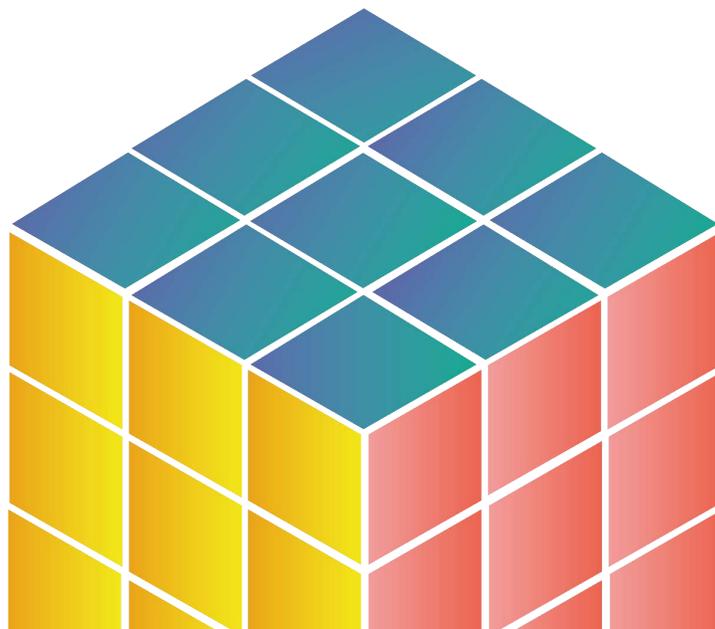
Als zentrale Herausforderung bei der nahtlosen Digitalisierung von Geschäftsprozessen wird die Harmonisierung der zu transferierenden Informationen völlig unterschätzt. Das fängt bereits bei einem unternehmensweiten Verständnis der Daten an und endet nicht bei unterschiedlichen Datentypen für gleiche Informationen. Um die Herausforderung zu stemmen, bedarf es eines einheitlichen und eindeutigen Verständnisses der vorhandenen Daten über alle System- und Landes- bzw. Kulturgrenzen hinweg.



Uwe Heinz

*LEITER APPLICATION INTEGRATION
UND CRM*

*+49 731 725573 36
uwe.heinz@roedl-dynamics.com*



Es gibt kaum ein Unternehmen am Markt, das wirklich nur ein einziges IT-System für alle Geschäftsprozesse einsetzt. Auch wenn der „best of breed“-Ansatz völlig richtig und sinnvoll ist, entstehen dadurch einige nicht unerhebliche Herausforderungen, sobald die Business Prozesse über Applikationsgrenzen hinweg ohne Medienbrüche oder manuelles Zutun ablaufen müssen. Erschwert wird die Situation noch zusätzlich durch mehrere, eventuell internationale Standorte, in denen selbst identische Applikationen völlig unterschiedlich konfiguriert und individualisiert sind. Selbst einfache standardisierte Daten wie Zahlungs- oder Lieferbedingungen können dann schon zur echten Herausforderung werden.

Begriffsdefinition Datenharmonisierung

Daten haben nicht nur einen reinen Informationsgehalt, sondern verfügen auch über Eigenschaften. Die Information „Straßenname“ besitzt neben ihrem Inhalt (z. B. Hauptstraße) bspw. die Eigenschaft „Länge“ (z. B. max. 40 Zeichen) und die Eigenschaft „Typ“, (in dem Fall „String“; es

dürfen Buchstaben, Zahlen und diverse Sonderzeichen verwendet werden). Weiterhin muss definiert werden, welche Informationen im Feld „Straße“ abgelegt werden sollen. „Hauptstraße 20“ bezieht bspw. die Hausnummer mit in den Straßennamen ein. Das kann richtig sein; muss aber nicht.

Daten gelten dann als harmonisiert, wenn alle Unternehmensinformationen (Daten) von den entsprechenden Mitarbeitern in allen Standorten und in allen genutzten Systemen sowie Prozessen identisch verstanden, interpretiert und genutzt werden. Das klingt eigentlich völlig trivial, ist es aber nicht.

Sind die Daten nicht harmonisiert, können die Daten auch nicht übertragen werden. Geschieht das doch, werden die Daten unter Umständen falsch interpretiert. Im schlimmsten Fall können dann Fehler bei der Umsetzung von Prozessen auftreten.

Vorgehensweise

1. ANALYSE DER RELEVANTEN SYSTEME UND STANDORTE

Bei der Analyse werden zuerst alle relevanten Businessobjekte im Unternehmen identifiziert. Das reicht von A wie „Artikel“ bis Z wie „Zahlungsbedingung“. Sind die Objekte identifiziert, werden sie weiter analysiert und deren Datenfelder definiert.

Dabei sind u. a. die folgenden Fragen relevant:

- Nutzen die Systeme gleiche oder kompatible Datentypen für dieselben Daten?
- Sind die Feldlängen der Textfelder groß genug?
- Haben Auswahlfelder (Farbe: Rot, Grün, Gelb) in allen Applikationen die gleichen Inhalte?
- Müssen Objekte zwischen Systemen zusammengeführt oder aufgesplittet werden? Es gibt in manchen Systemen eigene Businessobjekte für Kunden, Interessenten und Lieferanten (z.B. SAP R/3), während es in anderen Systemen häufig nur ein Objekt für Business Partner (z.B. SAP S4H) gibt, das unterschiedliche Ausprägungen – Kunde, Lieferant, usw. – haben kann.

2. KONZEPTION EINES HARMONISCHEN DATENMODELS

Die genannten Differenzen und Unterschiede gilt es nun zu harmonisieren:

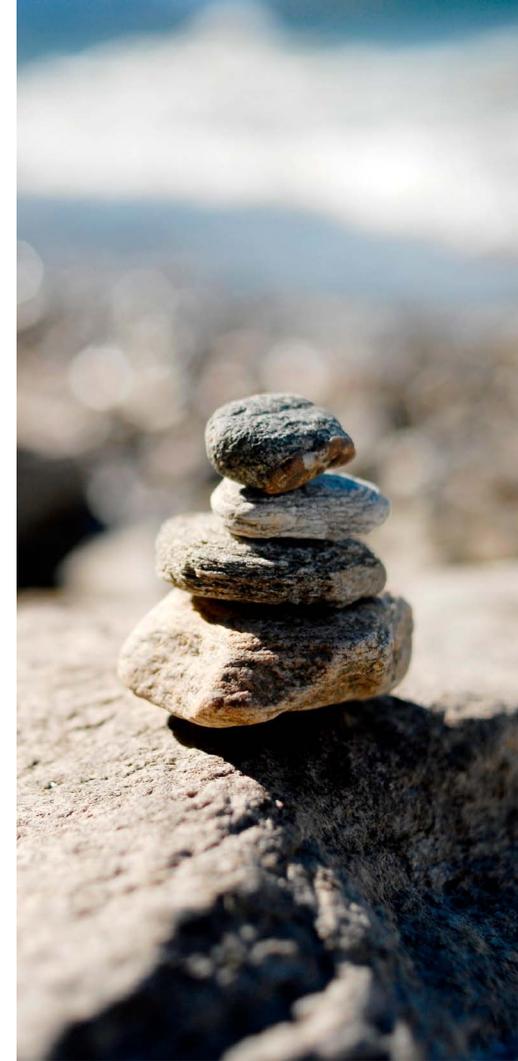
- Datentypen werden vereinheitlicht;
- Auswahlfelder werden zusammengeführt.

3. UMSETZUNG DES NEUEN DATENMODELLS

Letztlich führt dieses Vorgehen zu einem einheitlichen Schema aller im Unternehmen genutzten Daten. Das sog. „Global Data Model“ ist eine Essenz der gemeinsam genutzten Daten in allen Applikationen standortübergreifend.

Es gibt zwei unterschiedliche Verfahrensweisen: den maximalen und den minimalen Ansatz; d. h. das kleinste oder das größte gemeinsame Vielfache. Beim kleinsten gemeinsamen Vielfachen werden im globalen Datenmodell lediglich die Informationen harmonisiert, die zwischen den jeweiligen Systemen ausgetauscht werden. Beim größten gemeinsamen Vielfachen werden die gesamten Daten eines Unternehmens aus allen Applikationen abgeglichen und einheitlich definiert.

Jetzt sind die Voraussetzungen für eine fehlerfreie und nahtlose Prozess- bzw. Applikationsintegration erfüllt, die wiederum eine gemeinsame und globale Nutzung einheitlicher Daten (create once, use everywhere) sowie das Definieren von Datenhoheiten auf Objekt- oder Feldebene ermöglicht.



Fazit

Am Ende des Harmonisierungsprozesses besitzt das Unternehmen die Kenntnis, welche Daten im Unternehmen wo und wie genutzt werden. Die Daten sind konsolidier- und auswertbar über Applikations- und Standortgrenzen hinweg. Das sorgt für ein einheitliches Datenverständnis, eine klar definierte Nutzung, sowie eine gemeinsame und einheitliche Dateninterpretation.

IFRS im Mittelstand

Chancen der Anwendung nutzen und Potenziale eröffnen

*Von Dr. Christian Maier und Christian Mehnert
Rödl & Partner Stuttgart und Nürnberg*

Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen in der EU sind zur Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) im Konzernabschluss verpflichtet. Aber auch nicht-kapitalmarktorientierte deutsche Mutterunternehmen können freiwillig einen befreienden Konzernabschluss nach IFRS statt nach HGB aufstellen. Im Mittelstand wird von der Option allerdings selten Gebrauch gemacht, da Unternehmen oft die damit verbundenen Anforderungen scheuen. Dabei bringen die IFRS einige Vorteile und Nutzenpotenziale mit sich.

Mit der Entscheidung, die Rechnungslegung von HGB auf IFRS umzustellen, betreten Management und Mitarbeiter häufig Neuland im Bereich der Rechnungslegung und sehen sich neuen Anforderungen gegenüber. Daher ist es stets ratsam, für die Umstellung auf IFRS eine angemessene Vorlaufzeit einzuplanen, um sich mit allen möglichen Auswirkungen zu beschäftigen. Besonders wichtige Bereiche sind das externe und interne Berichtswesen, Prozesse und Organisation, IT und Personal sowie das Knowledge-Management. Insgesamt ist bei der Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS folglich mit erhöhten einmaligen und laufenden Kosten zu rechnen.

Das wiederum ist ein zentraler Grund, weshalb mittelständische Unternehmen häufig auf die freiwillige Anwendung der IFRS verzichten. Zudem schrecken viele vor der Änderungsdynamik sowie der wahrgenommenen Komplexität der IFRS zurück. Gerade letztere ist oft jedoch nur Spiegelbild der zunehmenden Komplexität der in der Rechnungs-

legung abzubildenden wirtschaftlichen Transaktionen, von der auch der HGB-Abschluss nicht unberührt bleibt.

Die übergeordnete Zielsetzung der IFRS besteht in der Vermittlung entscheidungsnützlicher Information an die Stakeholder des berichtenden Unternehmens. Kapitalmarktinvestoren werden als prototypische Adressaten in den Blick genommen. Auch wenn die IFRS-Umstellung vor dem Hintergrund für mittelständisch geprägte, inhabergeführte Unternehmen zunächst widersprüchlich erscheinen mag, können sich bei genauerer Analyse gerade auch für diese Unternehmen einige interessante Vorteile ergeben.



Bspw. können insbesondere für wachstumsstarke, international aufgestellte Unternehmen Optimierungspotenziale bei den bestehenden Reporting-Strukturen generiert werden. Die IFRS-Umstellung kann zudem die Umsetzung der verfolgten Wachstumsstrategie unterstützen sowie die Kommunikation mit den Stakeholdern verbessern.

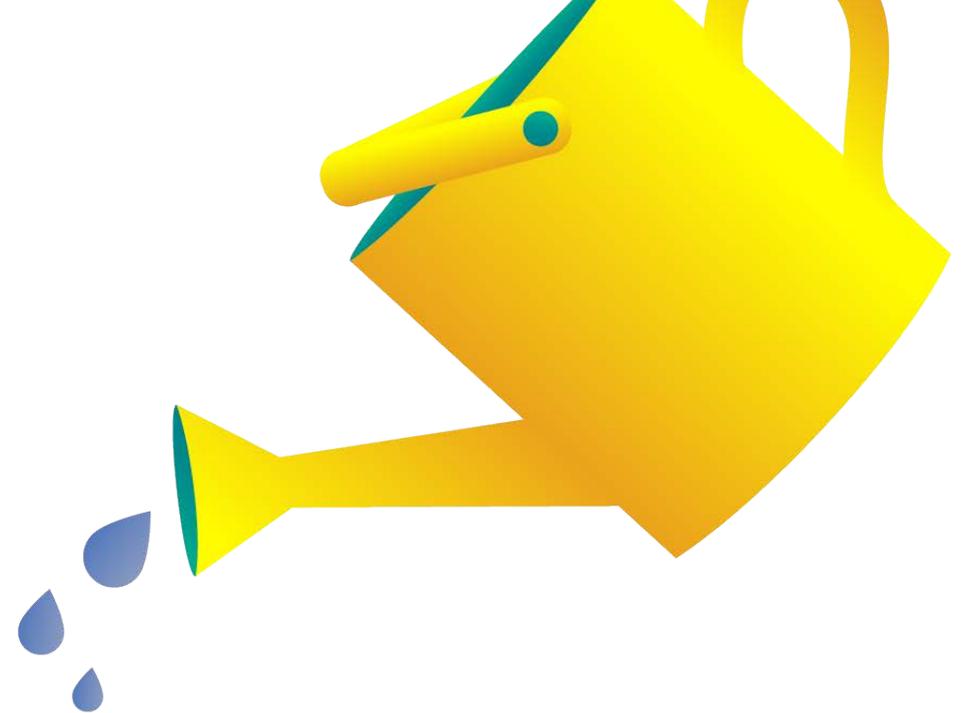
Optimierung interner Reporting-Strukturen

Obwohl die IFRS primär der externen Berichterstattung dienen, hat eine Umstellung auch Auswirkungen auf das interne Reporting. Das resultiert v. a. aus dem im IFRS-Regelsystem verankerten Konzept des sog. „Management Approach“, das die enge Verzahnung von internem und externem Berichtswesen erfordert

– z. B. bei der Analyse von Entwicklungsprojekten, für Zwecke der zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung, etwa bei Fertigungsaufträgen, oder im Rahmen von Wertminderungstests. Die Harmonisierung von internem und externem Rechnungswesen bei der Umstellung auf IFRS schafft somit eine einheitliche Basis für die operative und strategische Steuerung des Unternehmens. Zudem sollte eine IFRS-Einführung als Chance genutzt werden, gleichzeitig die internen Berichtsstrukturen zu straffen.

Weitere Optimierungsmöglichkeiten für die Unternehmenssteuerung ergeben sich aus der auf die Vermittlung entscheidungsnützlicher Information gerichteten Zielsetzung der IFRS. Daraus folgen – im Gegensatz zu der vom Vorsichtsgedanken geprägten HGB-Rechnungslegung – die möglichst unverzerrte und neutrale Darstellung von Chancen und Risiken sowie eine stärkere Orientierung der Bilanzierung an Zeitwerten. Der resultierende höhere Informationsnutzen der IFRS-Daten kann Potenziale für deren Verwendung für Management-Reportings oder die wertorientierte Steuerung von Unternehmensbereichen eröffnen und damit wertvolle neue Perspektiven auf das Geschäftsmodell aufzeigen.

Gerade für internationale Unternehmen eröffnet die Vereinheitlichung des Konzernberichtswesens durch die IFRS-Umstellung weitere Vorteile.



Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die lokalen Abschlüsse dann nicht mehr auf HGB, sondern auf IFRS überzuleiten. Dadurch ergeben sich merkliche Kosteneinsparungspotenziale, da zum einen das notwendige Know-how im Vergleich zu HGB-Kenntnissen im Ausland leichter vorzufinden und einfacher verfügbar ist, sowie die IFRS zum anderen global sehr weit verbreitet sind. Die Überleitung von lokalen Abschlüssen auf die Konzern-Rechnungslegungsstandards IFRS wird dadurch oftmals vereinfacht oder gar hinfällig.



Dr. Christian Maier

DIPLOM-KAUFMANN, WIRTSCHAFTSPRÜFER,
CPA (U.S.)

+49 711 7819 147 73
christian.maier@roedl.com



Häufig sind auch Veränderungen im Gesellschafterkreis Anlass einer IFRS-Umstellung, v. a. wenn ein neuer Mehrheitsgesellschafter seinerseits zur Aufstellung eines IFRS-Konzernabschlusses verpflichtet ist. Nicht selten müssen dann innerhalb kurzer Zeit auf IFRS übergeleitete und geprüfte Zahlen und Angaben an den neuen Eigentümer berichtet werden. Dazu ist regelmäßig der Einsatz von Spezialisten erforderlich, die bei der kurzfristigen Umstellung der Prozesse, der Ermittlung zusätzlicher Daten sowie der Schulung der Mitarbeiter unterstützen. Sofern derartige Veränderungen im Gesellschafterkreis angedacht oder absehbar sind, empfiehlt sich die möglichst frühzeitige Umstellung, um rechtzeitig Know-how aufzubauen, Flexibilität zu gewinnen und die oft sehr dynamische Integrationsphase vom Zusatzaufwand der Umstellung zu entlasten.

Unterstützung der Wachstumsstrategie

Mit Blick auf die tendenziell einfachere Überleitung nationaler Abschlüsse auf IFRS statt auf HGB erleichtert die IFRS-Anwendung in Expansionsphasen oft auch die Integration erworbener ausländischer Unternehmen, da notwendige Veränderungen reduziert werden und der Umstellungsaufwand dadurch sinkt.

Außerdem profitieren gerade expandierende Unternehmen, die im Rahmen ihrer internationalen Wachstumsstrategie auf der Suche nach weiteren Kapitalgebern sind, von einer Umstellung auf IFRS. Das gilt besonders dann, wenn mittel- oder langfristig eine Finanzierung oder ein „Exit“ über den Kapitalmarkt in Betracht gezogen werden. Durch die vorzeitige Anwendung der IFRS können Unternehmen an die Rechnungslegungsanforderungen des regulierten Kapitalmarkts herangeführt werden und dabei intern wertvolles Wissen aufbauen. Dadurch entsteht für sie zum Zeitpunkt des Börsengangs und der daraus resultierenden IFRS-Anwendungspflicht ein wesentlicher Zeit- und Kostenvorteil.

Flexibilität, Handlungsmöglichkeiten und Reaktionsgeschwindigkeit vor einem IPO werden so deutlich erhöht.

Mit der vergleichsweise höheren Transparenz und dem erweiterten Informationsgehalt des IFRS-Abschlusses können potenzielle Investoren zudem frühzeitig ein umfassendes und unverzerrtes Bild über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens gewinnen. Dadurch kann die Risikobeurteilung der Investoren sinken, Ratings können steigen und im Ergebnis die Beziehung zwischen Unternehmen und Investoren verbessert sowie eventuell auch Kapitalkosten gesenkt werden. Selbst wenn es letztlich nicht zur Notierung am regulierten Kapitalmarkt kommen sollte, kann die Anwendung der IFRS andere Finanzierungsformen überhaupt erst ermöglichen oder zumindest erleichtern, denn oftmals verlangen auch Banken die Vorlage von IFRS-Abschlüssen – v.a. bei internationalen Finanzierungsvorhaben. Eine frühzeitige Umstellung auf IFRS kann somit die Flexibilität des Kapitalmanagements erhöhen und gewichtige Nutzenpotenziale eröffnen.

Verbesserte Kommunikation mit Stakeholdern

wichtig, über Zahlenwerke und Informationen für die relevanten Stakeholder zu verfügen, die einen Vergleich zu anderen Unternehmen ermöglichen. Durch die globale Verbreitung der IFRS ist die Vergleichbarkeit vollumfänglich gegeben.

Für international tätige mittelständische Unternehmen kann die freiwillige Anwendung der IFRS schließlich auch aufgrund des globalen Wettbewerbs auf den Beschaffungs-, Produktions- und Absatzmärkten von Vorteil sein. Es ist i. S. d. Erhalts der Wettbewerbsfähigkeit



Fazit

Ob der Nutzen einer freiwilligen Bilanzierung nach IFRS deren Kosten überwiegt, ist stets vom Einzelfall abhängig und unternehmensindividuell zu beurteilen. Als Unternehmen auf dem Sprung an den Kapitalmarkt, auf Wachstumskurs oder mit internationaler Ausrichtung empfiehlt es sich allemal, diese Möglichkeit frühzeitig zu prüfen sowie bestehende Chancen systematisch zu identifizieren und zu bewerten.

Auf dem Weg zu einer globalen Mindeststeuer auf Unternehmensgewinne

Prof. Dr. Christoph Watrin kommentiert



In einem nie gekanntem Ausmaß stehen globale Konzerne seit Jahren im Fokus von Politik und öffentlicher Kritik. Ihnen wird vorgeworfen, sich durch geschickte Steuerplanung weitgehend der Mitfinanzierung öffentlicher Aufgaben zu entziehen. Niedrige Steuerquoten, v.a. US-amerikanischer Internetkonzerne, werden als Beleg für eine grundsätzliche Reformbedürftigkeit des internationalen Steuersystems herangezogen.

Nachdem die OECD-, G20- und EU-Staaten sowie zahlreiche weitere Länder 2015 zunächst eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen gegen die Gewinnverlagerung vereinbart haben, soll nun mit einer international abgestimmten Mindeststeuer auf Unternehmensgewinne („Global anti-Base Erosion“, kurz: GLoBE) eine Untergrenze für den Steuerwettbewerb eingezogen werden. Der ursprünglich von Deutschland und Frankreich gemachte Vorschlag einer Mindeststeuer hat sehr viel bessere Realisierungschancen seit sich die amerikanische Administration unter Präsident Biden dazu bekannt hat. Aus der Sicht des deutschen Mittelstandes mag die Einführung einer Mindestkörperschaftsteuer attraktiv erscheinen, weil dadurch Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten hoch besteuert deutscher Firmen eingeschränkt werden könnten. Wie immer liegen die Probleme jedoch im Detail.

Wie sieht der aktuelle Vorschlag einer Mindeststeuer aus? Der GLoBE genannte Vorschlag zielt darauf ab, Einkünfte in jedem Staat durch eine Zuschlagsteuer (Top-up-Tax) auf Einkünfte aus „Low-Tax Jurisdictions“ einem effektiven Mindeststeuersatz zu unterwerfen. Grundsätzlich soll die Zuschlagsteuer auf der Ebene der Konzernobergesellschaft (Income-Inclusion-Regel, kurz: IIR) erhoben werden, wenn das Mindeststeuerniveau nicht erreicht wird. Erhebt der Staat der Konzernobergesellschaft keine solche Zuschlagsteuer, so soll der steuerliche Abzug für Zahlungen an verbundene Unternehmen in den Staaten der Tochtergesellschaften verweigert werden (Udertaxed-Payments-Regel, kurz: UTPR). Bei Betriebsstätten soll eine Steuerfreistellung dann nicht zur Anwendung kommen, wenn die erzielten Erträge im Quellenstaat zu niedrig besteuert werden. Vorrangig vor diesen GLoBE-Maßnahmen soll aber eine Subject-to-Tax-Regel (STTR) Quellensteuer auf Zins-

und Lizenzzahlungen und weitere Zahlungen erheben, wenn sie im Empfängerstaat zu niedrig besteuert werden. Vor diesen neuen Regeln sollen bestehende Abzugsverbote für Betriebsausgaben, Hinzurechnungsbesteuerungen, Verrechnungspreisregeln, Zinsschranken etc. weiter zur Anwendung kommen.

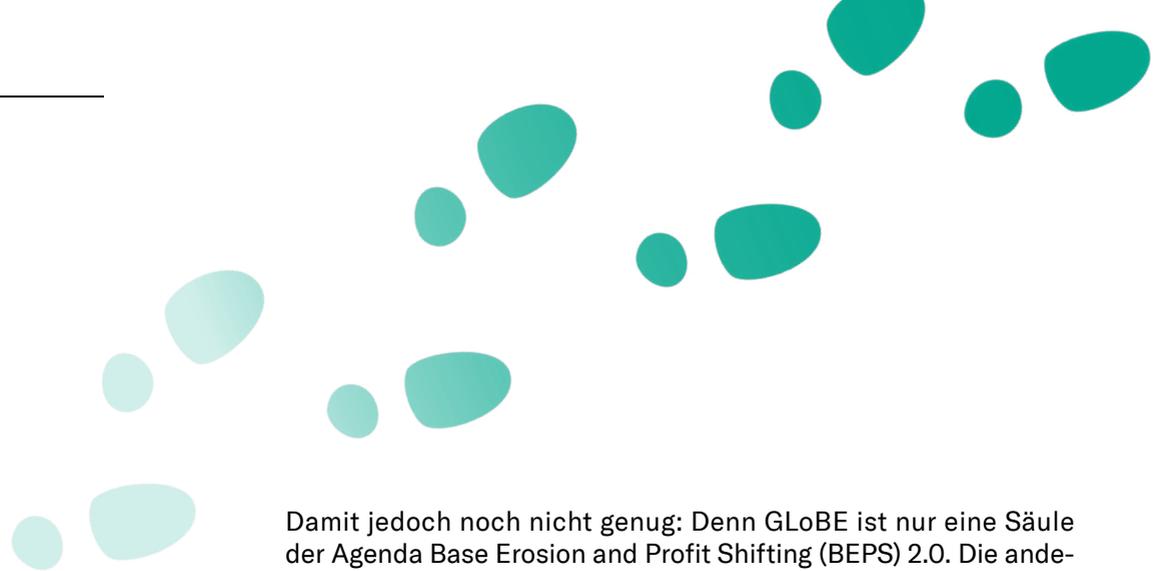
Das klingt kompliziert und ist es auch. Für die Anwendung von IIR und UTPR ist für jedes Land getrennt die „Effective Tax Rate“ (ETR) zu ermitteln. Grundlage sind dabei die IFRS oder vergleichbare Rechnungslegungsstandards, wobei aber zahlreiche Anpassungen u. a. für Timing-Effekte vorzunehmen sind. Sofern die ETR höher als der Mindeststeuersatz ist, entsteht eine IIR-Steuerpflicht für die Zukunft oder ein lokaler Steuervortrag. Sind die Einkünfte in einem Land in der Summe negativ, so entsteht ein GLoBE-Verlustvortrag. Kommt die IIR nicht zur Anwendung – bspw. weil der Staat der Muttergesellschaft nicht an GloBE teilnimmt – dann kommt die UTPR zum Zuge. Vorrangig vor IIR und UTPR ist aber die STTR.

Prof. Dr. Christoph Watrin



Prof. Dr. Christoph Watrin ist Jurist und Ökonom. Seit 2002 leitet er als Direktor das Institut für Unternehmensrechnung und -besteuerung der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Er war Visiting Scholar an der University of Washington (Seattle) und an der University of North Carolina at Chapel Hill sowie Gastdozent an den Wirtschaftsuniversitäten Prag und Wien. Er ist Experte für Internationale Unternehmensbesteuerung und Erbschaftsteuer.

Er ist Experte für Internationale Unternehmensbesteuerung und Erbschaftsteuer.



Damit jedoch noch nicht genug: Denn GLoBE ist nur eine Säule der Agenda Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) 2.0. Die andere Säule, die Zuweisung von Steuersubstrat an die Marktstaaten bei digitalen Dienstleistungen und Geschäften mit Endkonsumenten, muss bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage der Mindeststeuer auch beachtet werden.

Das in den Grundzügen dargestellte Konzept wird betroffene Unternehmen und Finanzverwaltungen vor große Herausforderungen stellen. Ob der erhebliche Steuererhebungsmehraufwand durch ein zusätzliches Steueraufkommen gerechtfertigt ist wie die OECD meint, wird sich noch herausstellen. Da besonders US-Unternehmen niedrige Steuerquoten ausweisen, könnte das Mehraufkommen im Wesentlichen in den USA anfallen, die ihre bisherigen GILTI-Regeln statt der neuen GLoBE-Regeln anwenden wollen. Zudem ist der Anwendungsbereich der GLoBE-Regeln beschränkt: Größenanforderungen an die betroffenen Unternehmen sowie ein Carve-out für Routinegewinne auf den Einsatz von Personal und materielle Wirtschaftsgüter reduzieren den Anwendungsbereich von GloBE.

Einige Länder haben schon angekündigt, dass sie für Unternehmen unterhalb der Umsatzschwelle der GLoBE einen niedrigeren Steuersatz anwenden oder die Mindeststeuer über Direktsubventionen zurückvergüten werden. Die EU will die Mindeststeuer durch eine Richtlinie für die Mitgliedstaaten verbindlich machen. Wenn aber andere Länder nicht teilnehmen oder die Regeln unterlaufen, dann könnten am Ende die europäischen Unternehmen im Wettbewerb steuerlich benachteiligt und dem nationalen Gesetzgeber die Hände gebunden sein. Ein solches Ergebnis muss verhindert werden.

Einmaleins der Rechtsformwahl

Eine wesentliche Frage, die bei der Unternehmenspositionierung und -führung nicht unterschätzt werden darf, ist die der Rechtsformwahl. Das gilt nicht nur für den Zeitpunkt der Unternehmensgründung; auch wenn das Geschäftsmodell schon etabliert ist, können sich Gründe für einen Rechtsformwechsel ergeben. Dabei gilt es, eine ganze Reihe von Kriterien zu beachten, die zum Teil miteinander verwoben sind und an eine Gleichung erinnern.

Unsere Experten haben für Sie signifikante Bestimmungsfaktoren der Rechtsformwahl zusammengestellt. Profitieren Sie von der Erfahrung unserer Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Ihre Formel für eine erfolgreiche Rechtsformwahl:

Rechnungslegung x Recht x Steuern = Rechtsform

Rechnungslegung

PUBLIZITÄTSPFLICHTEN

- Offenlegung im elektronischen Bundesanzeiger (eBanz)
- Hinterlegung bei Kleinstkapitalgesellschaften (Einsicht nur auf Antrag durch Übermittlung einer Kopie)

PRÜFUNGSPFLICHTEN

- Pflicht für mittelgroße und große Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkte Personenhandelsgesellschaften (§ 264a HGB)
- Keine Pflicht für Personenhandelsgesellschaften mit natürlicher Person als Vollhafter

RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE FÜR DEN JAHRESABSCHLUSS

- Anwendung der HGB-Regelungen für alle Kaufleute
- Anwendung der ergänzenden Vorschriften für Kapitalgesellschaften und bestimmte (haftungsbeschränkte) Personenhandelsgesellschaften (u. a. Pflicht zur Aufstellung von Anhang und Lagebericht)

KONZERNRECHNUNGSLEGUNG

- Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses
- Konsolidierungskreis (Holdingstruktur oder familiengeführter Gleichordnungskonzern)
- Anzuwendende Rechnungslegungsgrundsätze (HGB / IFRS)

PFLICHT ZUR AUFSTELLUNG UND PRÜFUNG EINES ABHÄNGIGKEITSBEREICHES

- Pflicht für abhängige Aktiengesellschaft ohne Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag

Recht



GESELLSCHAFTER UND BETEILIGUNG

- Personengesellschaft: Mindestens zwei Gesellschafter; eingeschränkte Verkehrsfähigkeit der Beteiligung
- Kapitalgesellschaft: Mindestens ein Gesellschafter; gute Verkehrsfähigkeit der Beteiligung
- Eine konkrete Nachfolgeplanung kann für die Wahl maßgeblich sein

GESCHÄFTSFÜHRUNG

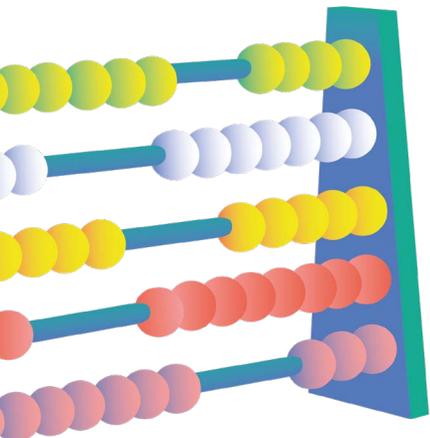
- Personengesellschaft: Grundsatz der Selbstorganschaft: Geschäftsführung durch die (persönlich haftenden) Gesellschafter; eingeschränkte Kontrolle bzw. Überwachung durch die Gesellschafterversammlung
- Kapitalgesellschaft: Sowohl Gesellschafter-Geschäftsführer als auch Fremdgeschäftsführer sind möglich; weitreichende Kontrolle bzw. Überwachung / Weisungsbefugnis durch die Gesellschafterversammlung

HAFTUNG

- Personengesellschaft: Unbeschränkt persönliche Haftung der Gesellschafter (Ausnahme Kommanditisten)
- Kapitalgesellschaft: Keine unbeschränkt persönliche Haftung der Gesellschafter

KAPITAL

- Personengesellschaft: Kein Mindestkapital; keine Kapitalerhaltungsvorschriften
- Kapitalgesellschaft: Mindestkapital; Kapitalerhaltungsvorschriften



ARBEITNEHMER

- Personengesellschaft: Grundsätzlich keine Mitbestimmung der Arbeitnehmer; Mitarbeiterbeteiligungsmodell schwierig
- Kapitalgesellschaft: Mitbestimmung unter bestimmten Voraussetzungen; Mitarbeiterbeteiligungsmodell möglich

Steuern

VERLUSTVERRECHNUNG

- Kapitalgesellschaft: Verbleib der Verluste auf Ebene der Gesellschaft; Möglichkeit einer steuerlichen Ergebnispoolung durch Organschaftsverträge
- Personengesellschaft: Verrechnung der Verluste mit anderen Einkünften der Gesellschafter möglich; Beschränkung nach Regeln des § 15a EStG bei Kommanditisten

AUSSCHÜTTUNG / THESAURIERUNG

- Kapitalgesellschaft: Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent bei Thesaurierung; weitgehende Steuerfreiheit für Ausschüttungen auf Unternehmensebene; Kapitalertragsteuerabzug für Ausschüttungen auf Gesellschafterebene
- Personengesellschaft: Grundsätzliche Belastung der Gewinne mit dem persönlichen Einkommensteuersatz der Gesellschafter (bis 45 Prozent); auf Antrag abgemilderte Besteuerung des thesaurierten Gewinns; bei Inanspruchnahme und späterer Ergebnisentnahme Erhöhung der Gesamtsteuerbelastung



EIGENTUM WESENTLICHER BETRIEBSGRUNDLAGEN

- Unterschiedliche steuerliche Erfassung wesentlicher Betriebsgrundlagen im Eigentum des Gesellschafters
- Kapitalgesellschaft: Möglichkeit der Entstehung einer Betriebsaufspaltung, die ebenfalls zu gewerblichen Einkünften führt; Verbleib im steuerlichen Privatvermögen ebenfalls möglich
- Personengesellschaft: Grundsätzlich Entstehung von Sonderbetriebsvermögen, das zu gewerblichen Einkünften führt

RECHTSBEZIEHUNGEN DER GESELLSCHAFTER ZUR GESELLSCHAFT

- Kapitalgesellschaft: Rechtsbeziehung wie unter fremden Dritten; teilweise Einschränkung der Anwendung von Abgeltungsteuer und Ausgabenabzug
- Personengesellschaft: Berücksichtigung von Sondervergütungen als Sonderbetriebseinnahmen bzw. -ausgaben bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns

RECHTSFORM / SITZ DER TOCHTERGESELLSCHAFT

- Möglichkeiten der steuerfreien Thesaurierung von Beteiligungserträgen in Deutschland
- Nutzung von Schachtelprivilegien bei einem Doppelbesteuerungsabkommen oder der Europäischen Mutter-Tochter-Richtlinie

VERÄUSSERUNG VON BETEILIGUNGEN

- Kapitalgesellschaft: Veräußerungsgewinn grundsätzlich steuerfrei
- Personengesellschaft: Veräußerungsgewinn grundsätzlich steuerpflichtig

OPTIONSMODELL

- Für bestehende Personengesellschaften: Es besteht die Wahlmöglichkeit zur Besteuerung wie eine Kapitalgesellschaft
- Ein Steuerrechtlicher Formwechsel ohne zivilrechtlicher Rechtsformwechsel ist möglich
- Vorteilhaftigkeit und Steuerneutralität abhängig u. a. von Ergebnissituation, Beteiligungsverhältnissen, Sondervermögen, Altkapital: ist im Einzelfall zu prüfen





Ausgabe Februar
ISSN 2199-8345

HERAUSGEBER

Rödl GmbH
Rechtsanwalts-gesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg
www.roedl.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Prof. Dr. Christian Rödl
christian.roedl@roedl.com
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

REDAKTION

Unternehmenskommunikation
Anja Soldan (anja.soldan@roedl.com)
Thorsten Widow (thorsten.widow@roedl.com)

Geschäftsfelder

Patrick Satzinger (Rechtsberatung)
Britta Dierichs (Steuerberatung)
Nathalie Noder (Business Process Outsourcing)
Sabrina Jattke (Unternehmens- und IT-Beratung)
Justyna Wellhöfer (Wirtschaftsprüfung)

LEKTORAT, LAYOUT & MAILING

Unternehmenskommunikation
Anja Soldan (anja.soldan@roedl.com)
Katrin Schmidt (katrin.schmidt@roedl.com)
Nadine Schöllmann (nadine.schoellmann@roedl.com)
Anita Imgrund (anita.imgrund@roedl.com)

INTERNET

www.roedl.de/entrepreneur

ERSCHEINUNGSWEISE

4-mal im Jahr



Unser Wirtschaftsmagazin *Entrepreneur*
April-Ausgabe 2022

ENERGIE UND UMWELT
IM DEUTSCHEN MITTELSTAND

Dieses Wirtschaftsmagazin ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen.

Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner

übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Herzlichen Dank

Für die erfolgreiche #EntrepreneurVision-Premiere

Am 3. Februar 2022 hat die Premiere unseres neuen Formats #EntrepreneurVision stattgefunden.

Nach der regen Abstimmung unserer Leserinnen und Leser, welches Highlight aus dem letzten Ausgaben-Jahr unseres Wirtschaftsmagazins Entrepreneur noch einmal vertieft werden soll, fiel die Wahl im Kopf-an-Kopf-Rennen auf „Compliance“ und „Digitalisierung“. Mit unseren engagierten, professionellen Referenten Ulrike Grube, Timo Gaab und Robert Rusch stellten wir ein sehr informatives, 1-stündiges Webinar auf die Beine.

Wir freuen uns, dass an der ersten Veranstaltung rund 100 Zuhörerinnen und Zuhörer teilgenommen haben und bedanken uns herzlich für den Austausch!

Impressionen finden Sie auf www.roedl.de/entrepreneurvision »



Rödl GmbH
Rechtsanwaltsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

www.roedl.de